# 最新公司新员工个人总结(实用15篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-07-10

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。公司新...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**公司新员工个人总结篇一**

在\_\_年夏天到来的时候，我来到了报社这个集体。温故而知新，回顾近1个月来的工作，我把这段光阴分为三个阶段:

一、以“做人”为开始。

任何事情、任何集体都是以人为主体。而人与人之间的\'互助又是一个团队必须具有的精神，也是一个社会人必须具有的品质。我首先用了几天光阴察观、介入和同事们的沟通，争取快速融入这个集体。颠末近1个月光阴的尽力，我以为，这一点我已经做到了。

二、开始迫不及待地明确本身的工作职责。

这是一个从模糊到明确的认识历程，其痛苦也就在这个历程里。

现在，我基础上可以这样理解我的工作职责:对企业内部和外部的鼓吹工作――对内调感人人的工作积极性，凝聚我部员工的向心力，鼓吹企业的人性化和精细治理;对外便是晋升企业的影响力，整合媒体营销，推动报纸的广告空间继续延伸。值得提出的是，从企业经营的角度讲，公关谋划工作还包括通过查询访问研究，立异出一些决策性建议，帮助领导进行企业治理。

三、开始服务。

1、严格要求本身。遵守单位的各项规章制度;提前上班，认真做好办公室卫生，给人人营造一个整洁的工作情况。

2、学习、学习、再学习。短短20多天的工作，我已经对广告和营销谋划有了浓厚的兴趣，为此，我观了一些这方面的册本。《中国广告》里关于广告谋划的案例、在“中国广告网”和“中华广告网”上别人的一些广告谋划理念、近期《杰作购物指南》以及浩繁报纸媒体上的时尚专题……这些都是我现观现学的活课本。

3、做了几件小事情。

第一件，我写了一封函，那是卒业后做的第一件事情，所以我认认真真的写了好几回，最后竟然发明一个胜利的法门――多改动就会有提高。

第二件事，当我观到本报的广告类型中餐饮行业很少涉实时，便写出一个简单的谋划书――关于“美食版”的谋划。经领导指出其不够之处、前辈同事们协助辅导，几回改动，终于通过了检察，抉择从8月份开始试实施。

第三件事情，打电话联系企业老总，给他们派发报纸，以促进他们对报纸的了解，收买投资商家同时也是花费群体。

过后，又写他们写了一封函，在写作历程中再一次证明了我的法门――多改动就会有提高。我喜欢换几种思考角度、行文作风来操作同一件事情，比如嗣魅这封信函，开始的角度就很相似向对方保举本身的信，第二稿，我们的视角就太高一些，做到不卑不亢。刚刚工作，我考试测验用多种措施办理同一个问题，通过对照，找出最佳规划。

最后还得提到，平常我对广告谋划的一些想法，在和领导、同事沟通中，他们指出我思想上的偏差，还勉励我多想问题，不怕失足，增加了我的工作积极性。甚至日常的一些琐事，同事们都给了我许多赞助。在我的第一份工作，给员工撰写一封小小的慰问函时，从整体布局到遣词造句，我都客气的请领导帮我一次次提看法，希望把最精致的信函涌现给人人;在我给客户打电话时，遇到他们这样或那样的问题，又是领导和同事们教我怎样办理问题，让我顺利完成了给客户派发报纸的任务。

随着垂垂对工作情况的熟悉，我要踏上新的征程，任重道远，我必要更加尽力，争取做一个好的员工。

**公司新员工个人总结篇二**

屈指算来，我来公司已有x个月，作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个学习和成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的五个多月，公司陪伴我走过了人生很重要的一个阶段，使我学到了很多。在此我向公司的各位领导和同事表示最衷心的感谢，有你们的关心才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展更上一个台阶。下面就我入职以来的工作学习情况向领导作简要的汇报：

作为一名新员工，我首先学习了公司的各项管理制度，努力适应公司的工作环境，作为一名项目前期人员，我从基本的资料整理及保管做起并协助办理项目前期的各项相关手续。虽然我可以做到爱岗敬业、积极主动的工作，但仍有许多地方需要不断改进和完善，还需要我努力并力求做得更好的地方。

3、在工作的认真态度上还需进一步提高，争取避免一些不必要的错误。

不积跬步，无以成千里。在这五个多月里，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题。虽然因此遭遇到了挫折，但与此同时也得到了不少锻炼和磨砺的机会，这些机会对于我来说则是最为珍贵的。

最后在今后的工作中，我将立足实际，认真学习更多知识，使我的工作有所开拓，有所进取，更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，并请领导批评指正，希望我能迅速成长，为公司的发展做出更大的贡献！

**公司新员工个人总结篇三**

本站发布公司新员工20xx年个人年终总结范文，更多公司新员工20xx年个人年终总结范文相关信息请访问本站工作总结频道。

不知不觉间，来到xxx公司已经有xx年时间了，在项目开发的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这半年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成绩，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

在从来到公司到现在的时间里，先后参与了临沧市烟草公司收储填报系统、曲靖市烟草公司代收代储信息管理系统和现在正在参与的储备项目：云南省烟叶仓储管理信息系统。

1、由于对业务不是很熟悉，所以在开发的过程中多次出现因为业务的原因，而返工的情况，但是通过这半年多的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在开发中，用到很多新的技术，由于开发时间紧促，发现的问题不能马上解决，但是开发的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对烟草行业缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的流程。

1、在这半年的工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。上半年工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这半年我在心态方面的进步。现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在半年的工作中，经过实际的教训，深刻理解了工程上每次变更、每次时间的滞延都是对公司很大的伤害，这就需要我们在具体开发之前，一定要对业务流程很了解，在开发之前，多辛苦一下，减少因为自己对业务的不熟悉或者甲方对工作的流程不能很好的表达的原因，而重新返工的痛苦。在半年的工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了工程的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

经过半年年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；在开发时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

3、工作不够精细化；平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4、工作方式不够灵活；在开发的过程中，周围能能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

5、缺乏工作经验，尤其是现场经验；今年的现场经验有了很大的提高，对整个项目开始分析到开发有了认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6、缺少平时工作的知识总结；这半年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

7、做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

明年，公司要开拓新的烟草公司软件使用领域，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；

2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；

3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺；

4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；

5、精细化工作方式的思考和实践。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信这两点：一是三人行必有我师，二是天道酬勤。在参加工作的这半年中，有时候深刻的体会到，把自己所有的精力都投入进去，技术工作都不可能做到完美程度，毕竟技术工作太繁杂，项目多而人手少，但多付出一些，工作就会优化一些，这就需要认认真真沉下心去做事情，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

**公司新员工个人总结篇四**

一，刚到营业部时，对店面情况大致做了了解，对每个店员的工作和心理也有了认识。总的来讲，当时店面的状况主要突出一个乱字。各个部门之间缺乏沟通，致使阻碍了工作的进程。为了能尽快解决问题，我们和各部门之间进行了多次切实有效的沟通，详细听取了公司各部门的有效意见和建议，并对提出的问题进行切实的安排和布署，通过大家一年的不懈努力，营业部门也有了大的改观。

二，为了提高店员的积极性和增强团队精神，我们曾组织了几次聚会，虽然次数不多，但是充分发挥和利用了聚会所带来的良好作用，提高了店员之间的良好合作和协调配合能力，增强了团队的精神。最重要的是，使整个团队始终保持了高涨的士气和充分理解了工作的最大回报是工作！

三，在对员工重新培训时，重点培养了几个后备的店面销售人才。为公司的可持续发展奠定了坚实地基础，同时也正在努力使公司的内装产品像外装一样具有模块化和更好的可操作性。

四，利用公司在部门职权调整中重新对各岗位的工作方式进行了新的定位，使大家对自己的工作有了清晰的认识，使每个人知道自己该做什么，什么时间做，做到什么程度等等，都有了相应的标准。

对于这一年的工作成绩，我不想过多的说明，我只是做了应该做的！展望新的一年，我提出了一些工作中的建议和不足，以供领导为了使公司尽快发展做参考之用。

一，我们公司的领导都是实干型的，但是领导的这种亲力亲为的做法也是阻碍公司发展的.瓶颈，毕竟几个人的力量是有限的，希望公司领导把更多的精力放在大方向的把握上，具体的事情尽量让部门经理和员工去完善！

二，公司多年来始终存在一个很不好的现象，就是每当有问题出现时，每个人都在为自己进行无罪的辩护，也就是每个人极力的在说明问题的出现不是自己的原因,而不是以积极的方法去解决问题。我认为如果问题已经出现了，首先要做的就是大家团结一致去解决问题，至于是谁的责任，应该放到问题解决完了再做讨论。

四，有些部门至今还不知自己的职责范围，自己的事情还为做好，就去搞别的部门事情，结果自己的事也没做好，也给别的部门平添乱。希望以后各个部门做好自己的工作并能清楚立即直属上级工作指令。

其实以上问题也不是什么大问题，但解决了相信会更好。

最后，我会继续为公司的发展尽自己的努力，使公司20xx年能更上一个新的台阶，希望公司领导能够相信我的能力！！！

刘xx

山东××\*工贸工贸有限公司

20xx年12月31日

**公司新员工个人总结篇五**

入职xxxx公司已有2月有余，期间，公司组织了1次新员工入职培训会。主由公司高层领导就公司的战略发展思路，技术项目发展方向，现代企业员工的观念和公司的规章制度进行了1次全面系统的培训。

此次培训虽然时间就短短两天，但大家都感觉受益匪浅。不管是从自身的修养还是本身工作状况都得到了很多的帮助。我的工作岗位是接待文秘，那么就此结合培训谈谈我的工作情况。

#总讲解的有关公司战略发展思路，需要站在一个高度来理解，但是听了之后，我对公司充满了信心。王总和吴总的相关内容对我而言比较深刻，主要是纯技术的问题，让我了解了公司精湛的技术。与我岗位息息相关且印象深刻的内容主要是关于现代企业员工应具备的观念，做事的方式方法和工作目标及计划。

#总讲解的现代企业员工应具备的观念：事业心，责任感，危机感(忧患意识)，竞争意识，民主意识，团队精神和创新。

同时#总剖析了企业员工十种常见的错误观念，形象生动，自己的工作心态有了可比性，有则改之，更新自己错误的观念。

接待文秘隶属于行政人事部，行政人事部的工作主要就是负责公司上下琐碎的事情。接待文秘同样如此。自己原先定的工作计划很容易就会被临时的`工作任务所打乱。刚开始的时候，因为工作分不清轻重缓急，没有整体的系统性，导致工作越做越累，努力了，却总达不到预期理想的效果。唐总培训的做事方法及张经理的目标与计划给了我很大的启示。做事的4步骤：第1，做事之前的态度，要知道自己在为谁做事;第2，是谁在做事大家是合作地在做事，要利用身边1切可利用的资源完成你的工作;第3，怎么去做，这就是做事的方式方法了，做事之前要理出1条主线，多思考，多问为什么;第4，做完事后，你的理想状态，如何对待同时做事都要有目标，而后订立计划。前台工作比较琐碎，如何做到有条不紊这就与工作的目标与计划有着相当大的关系。现在每天1早上班，我都会小列1下今天的计划：主要完成什么事，如何完成。做完1件事，标明完成记号，总结经验和教育。

培训结束了，作为新员工的我感觉在精神上已经融入了公司。我对公司充满信心，愿为公司发展贡献自己的力量。

**公司新员工个人总结篇六**

几个月的时间下来对工作我也逐渐熟悉了，我专心投入到了工作当中，对自己来带这里事前我很少认真做一件事情，xx公司给了我很多包括自己一直缺少的那份毅力，尽管我才工作不是很久，毕业不久的我对社会上面工作不是很熟悉，步入职场在xx这里做一份自己喜欢的工作很是难得，唯有无比的珍惜才能对得起工作，经过这计几个月的时间下来我觉得自己能够进步一了解工作，进一步去做这份工作了，现在我对过去的几个月总结一番。

刚刚来到这里给我一种很浓的陌生感，让我现在想着很感慨，我还是给足了自己信心，去做这份工作，尽管对于这里的一切不是那么熟悉，可是对于工作热情我一直没有减少，这也是我初入公司以来最大的动力，我非常感激那份对工作的热情，我也减少了这些种种原因给工作造成的困难，我快速适应了这里，日常的工作显得很枯燥，可对我来说一点的都不，毕竟我是带着那份热情来的，工作当中我积极进取，对一切能够学习的机会，通过很多途径了解学习，这是对工作的一个负责，同时也是对这份工作的执着。

三个月的工作很短，一般来说工作需要一个长期的适应，可是这三个月是一个最直接的能力发掘方式，三个月看出能力是不难的，我想让自己在xx公司能够有价值，体现自己的能力是一个很好的方式，我都没有经常去了解发现，可是一旦对这份工作执着起来我就异常的努力，三个月来我没有都在严格要求自己，上班期间必须给自己定一个目标，请教同事对于一些先前没有接触的工作都在慢慢的了解，我能够正确看待工作，去实现这些，我也在工作当中一再的体现价值，能够让自己进步是我这三个月追求的东西，从一开始简单的一些日常事物，还有一些针对工作的方式方法，我都是很生疏，慢慢找到了工作方式这也是我的一个突破。

这份工作需要认真，同时也需要正确看待自身，我的性格是比较浮躁，在这里打磨了很多，可对工作来讲还是需要提高，刚刚毕业的我性格上面展现出来的浮躁这是一个大问题，我非常愿意接受意见，在接下来的工作当中会出现很多问题，性格浮躁对工作肯定是不好的，我会虚心接受他人的意见，浮躁的.性格我会慢慢的改变，我当然知道这对接下来工作的我影响很大，完善自身的缺点我会做到的。

**公司新员工个人总结篇七**

屈指算来，到公司已近一年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，现在已基本上融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。以下是我的个人工作总结。

坦白讲，如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的空话。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，但扪心自问，原来学的知识何以致用，你的特长在哪里，刚参加工作的我便迷茫的不知自己的定位。

没有一丝的心理准备，公司安排我做信息收集整理工作，乍看起来信息收集数据统计似乎枯燥乏味、平淡无奇，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。

职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。我的主要工作是负责行业的信息整理工作，通过对信息技术和互联网络的应用，将公司开发与经营全过程中产生的大量动态数据、行业供应等市场主要数据和各级政府机关颁布的政策法规进行及时、准确、全面的采集、处理，为公司今后宏观决策提供依据。这使我能在第一时间接触到各类行业政策和投资信息，极大地扩充了我的知识量。在对信息进行整理的过程中，又提高了我对office等办公软件的熟练程度，同时也增进了对档案管理知识的认识。

我工作的很大一部分内容，与信息档案的收集、整理有关，本来以为这是一种比较枯燥的工作，其实，如果有心多思考一下，档案管理也会更赋于人性化。接触工作至今，我发现需要保存的资料类目繁多、信息量大。于是，我在按常规进行整理的同时对一些资料从地区、级别等方面进行横向比较，当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

**公司新员工个人总结篇八**

时间一晃而过，转眼间到公司已经几个多月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历，在这段时间里领导及同事在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的.关心，让我充分感受到了领导海纳百川的胸襟，感受到了不经历风雨，怎能见彩虹的豪气。在肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而自豪。在这几个多月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作总结如下：

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识

在x月份，我拿到的第一份资料就是公司简介，当时觉得企业规模较大，发展空间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对公司有了一定的了解。通过了几个多月的亲身体会，对本职工作和公司有了更深的了解。我对公司的文化理念非常认同，公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能发展壮大的重要原因。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，几个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高

根据目前工作分工，我的主要工作任务是历史审稿。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的x人员应当具有良好的专业基础、流畅的文字写作能力、灵活的处理问题能力。

四、不足和需改进方面

虽然到公司来了几个多月，对公司还不够了解，审稿熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。业精于勤而荒于嬉，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

五、几点建议

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

1、要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。

2、公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

3、要做好后继人才的培养工作。成立xx年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。

4、既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，限度发挥各类人才的作用。

来到公司工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。

**公司新员工个人总结篇九**

突然，实习已经进行了一个月。我对实习生有了新的认识，曾经陌生又渴望。对工作和生活也有了新的认识。

所谓实习生，顾名思义，永远离不开学生的身份，是以社会实践为基础的。所以它的目的不是为了赚钱和盈利，而是为了学习知识和积累经验。因为这样的理解，面对亲朋好友惊讶的目光和不可思议的提问，“你假期去实习吗?为什么不休息一下呢?没钱。”我能找到满意的答案。我不想浪费我漫长的暑假。我想获得更多的知识和工作经验。

这短短一个月的实习经历，让我意识到实习生要有“初生牛犊不怕虎”的精神。实践是学生进入社会的过渡阶段和必要阶段。在我看来，一个成功的实习生应该记住实习生的身份，忘记实习生的身份。之所以要牢记，如上所述，目的是为了学习，这也是天职。所以一定要积极争取机会，多做，多思考。遗忘是因为只有把自己当成全职员工，从心态上端正态度，才能在实习中收获更多。

刚来公司实习的时候，我和班上的小学生一样聪明内敛。别人不叫我坐下，我就站在那里。坐的时候恭敬，不敢多动手碰别人的东西;私下里不敢大声说话，扰乱了“课堂纪律”。但是，你要靠自己去争取工作和机会。在从学生到实习生，再从实习生到员工的过程中，角色转变越快，在起跑线上就领先一步。第一周，我的沉默和低调给我带来了一种悠闲无聊的实习生活。我开始觉得无聊，开始思考并找出问题的根源，那就是我没有问自己是正式员工。

不可否认，很多人并不是单纯的想实习，而是想赚钱或者拿实习证。这样的人只会局限于实习生的身份，缺乏应有的集体意识和主人翁态度，无法主动承担工作。不关你的事，高高挂起的作风甚至会滋生实习生游手好闲混日子的不良影响。前几天，我们这个年纪的一个女生来公司。她大学毕业一年，现在是公司的全职员工。在如今竞争激烈的就业市场，一个只有大专毕业的女生，如何挤进这样一个门槛高、要求高的公司?也许很多人会有和我一样的答案：“靠关系，走后门。”然而，接下来的几天，女孩用行动否定了我的猜测。

两个人都是年轻人，都是刚到公司，都面临着陌生的环境。女生比我们表现的更积极，更冷静。即使和公司里的人不熟，空闲的时候也会四处看看，看看有没有需要帮助的人，不管是辛苦还是轻活，她都会主动去帮忙。而我们，因为怕影响别人的工作，不敢乱动，坐在一个位置等着别人叫我们的名字，给我们安排工作。有一次，一个居委会主任上来收集资料的时候认出了她，称赞这个女孩在居委会实习的时候很能干，很积极。看来谜底已经解开了。

作为一名实习生，既然投入了时间和精力，就应该争取更多的收获。经常听到前辈的告诫：“把握实习机会，好好表现。”在实习前的会议上，老师也反复强调要虚心学习，主动学习。现在，一个活生生的例子告诉我们，无论就业市场竞争多么激烈，只要我们做好充分准备，抓住每一个机会，就永远没有藏身之处。

**公司新员工个人总结篇十**

从学校到社会，从学生到职场人，我就业本来是算很晚的，但在20xx年我完成了这个跳跃，从年初到苏宁的实习，经历了毕业的曲折，到新公司的迷茫，到执行任务的成长与迷糊，今天，再20xx年的最后一天，我觉得很有必要好好的总结一番，回顾20xx年的点点滴滴，无论是进步还是落后、成功还是失败、称职还是厮混，都有必要深刻的总结反省，以便在未来的职场生活中更好地定位自身、发觉优点，实现自己的价值，创造大于自己的价值。

对于一年来的变化和行动，我从如下几个方面进行思考，尽量做到诚恳、真实、深刻、全面：

1、学生向职场人的转变；

年初就开始在苏宁电器实习，在几个月的实习中，从一个纯粹的学生变得有那么一点像样的职场人，在实际的销售过程中，通过和同事的交流，观察、实践以及反复的思考后积攒了一些销售经验，但这是最基层的销售技能，还只是借助于活生生的产品来达到获利的目的。

进入公司以来，我积极的学习产品知识，也加大在管理、销售等当面的学习，希望首先成为一个优秀的员工，脱离学生思想的桎梏，早日做出自己的贡献。

在这个过程中我积极融入到同事中间，希望取长补短，尽快的适应新的岗位，并力争做出应有的贡献，进入公司以来我力求自己在价值观和行动上都尽快的融入公司，为公司的发展尽自己的力量，也为了实现自己的价值。

2、书本理论向社会实践的转变；

一个学生，不免有些理想化和不切实际的空想，在实际过程中这夜难眠吃一些亏，但挺过来了就好了，吃苦耐劳是老祖宗传下来的优良品质，继承和发扬责无旁贷。从学生到员工，首先进行的就是思想上的转变，职场是充满竞争的，“强者淘汰弱者，快鱼吃掉慢鱼”就是生动的写照。

只有经历过真正的考验才会明白现实不是那么容易的，只有具备吃苦耐劳的精神、不怕失败的态度加上任劳任怨的付出，才有可能具备成功的素质。书上的太多知识只是起着指导作用，而在实际的工作中往往更复杂，更需要随机应变的灵活和以不变应万变的冷静。

在现实中，结果最重要，人和执行方式只要不违法但可以达到最佳效果就可以实行，结果最重要。

3、参与者、受命者向行动者、自己的领导者转变。

通常来说，一开始我只是一个唯唯诺诺的被领导者，按部就班的按照既定制度和领导指示做工作，但渐渐的我会有自己的思想、想法和见解，最重要的就是干好工作、不违反原则。

我更倾向于做一个领导者，但这个的前提是首先我的是一个把自己领导好的人，如何更好地领导自己，让自己不断地发掘自己的潜力，创造性的完成工作，并提出有利于公司发展的建议，不要做一个只会接受命令的员工，而应该是一个与公司共同进步，不断学习不断完善自身的“自我领导者”。

1、完成任务；

从重庆到深圳，从深圳到贵阳，从贵阳到开县，差不多半年来在实际的工作中我的贡献并不多，而受领导委派收款进展也不大，这固然有客观原因存在，但更多的恐怕是我的积极性还不够，做事也不够雷厉风行，太多的时候显得迂腐和软弱，殊不知太多的让步换不来实际的效果，作为年轻人应该具备一点凶悍和果决。

新历的一年即将过去，最重要的仍然是完成工作，在完成工作的过程中不放松学习和总结，对于我来说每一天都应该是进步的，每一天都应该有变化。

完成任务可以说是工作的最低要求和层级，这证明我还没有完全融入到工作中去，还没有把工作当成自己生活的一部分，还只是把它当做被逼着一定要完成的任务，这直接导致缺乏主动性和创造性，影响了工作效果和自身的发展，从这一点上来说，继续改变工作态度。

2、追求结果；

企业的最终目的是实现利润的最大化，无论是领导还是老板所需要的员工都应该是追求实际效果而不是只有工作态度，这样的前提就是能力加上态度。就像一个企业只有不断的获得利润才有可能继续强大，一个员工也只有不断的完成工作才有可能不断提高自身，也相应地获得公司的认可。

在开县的工作中，过多的把责任推给客观原因显然不公平，我的责任在于缺乏主动性，有时候息事宁人，过多的退让把主动权完全交给了代理商，这是工作上的失职。

3、实现共赢：

我的看法是，和代理商的合作应该在相应的大前提下给予足够的空间和权利以便实施具体操作办法，中国地域之大、民族之多、风俗之杂，都不得不考虑具体地方具体客户的具体对待方法，教科书上的“一视同仁”显然也应该按照具体的问题进行实施。

一句话：合作的目的是为了共赢。

1、产品认识；

一切的销售基础都是从认识产品开始，我本是抱着极大的热情和信心进入公司的，但对技术的恐惧核对高科技的陌生让我在面对公司产品的时候还是力不从心，感觉像进入一个完全不同的世界，对产品了解的实在是皮毛，现在倒是后悔当初不应该那么急急忙忙的从开县回深圳，应该多在这边帮助安装、维护一段时间，那样也许对我的销售会起着很大的帮助。

公司的产品给予新兴技术上的发展，在中国也是处于前沿地带，但在具体的安装使用过程中，仍然存在不少问题，这可能是地域差异和天气变化造成，公司既然以技术起家，那么仍然应该不断强化技术优势，在原有的产品上不断革新升级，以便实现预期的功能。

我司的产品是基于基站的信号扩散接收功能而形成的小范围的网络系统，作为外行来说可能说得轻巧，但事实上只有更加强大的产品才会占领更广阔的市场。如果说六大系统的发生发展是政策的驱动，那么只要有矿藏一天，井下的安全保障就需要，也就是说井下通信和人员定位、瓦斯监测、环境监控是永不过时的，如果前期的全面抢占市场是为了让公司生存，那么接下来恐怕对产品的不断升级就是为了巩固和发掘市场的内在潜力。

有人预测六大系统将在20xx年后走入低谷，但我不这么认为，国家对安全只会越来越重视，由此可以想见，在未来市场上大企业依然会占很大比重，但同时经过长期的使用和打听，客户对产品和公司的选择也会越来越谨慎，如何更好地把我们前期的产品升级是目前更重要的事情。

2、市场调研；

在这个问题上我希望是达到窥一斑而知全豹的效果，而不是陷入以偏概全的误区，在开县的几个月，通过和煤矿、安监局的领导的接触，我觉得我们的政策导向不应该完全依靠政策驱动，而应该在产品的实用性上做到最好。

老实说通过我的了解，对产品的信心是有一定的降低的，这可能是站在外行的角度站着说话不腰疼，但事实上很多煤矿都出现很多问题，这没完没了的维护、售后可以直接把公司拉入泥潭，而在口碑上也不会好。

相对来说，客户需要更加简单实用的产品，他们不管什么高科技，只是方便、实用、物美、价廉就好，我们作为一家有雄心壮志的公司有责任研发生产更加简单实用的产品，简单到只要认识字的人就可以稍微学习就可以熟练操作我们的系统，这样才是减少维护成本和扩大销售规模的重要手段。

3、销售之道；

在开县的几个月中，除了日常的收款和必要的协助工程师们之外，我一直希望准备好做一个好的销售人员和一个好的管理者，这就不但需要技能，更需要一套自己完整的销售艺术和管理思想。

从狭义上来说，销售的目的只有一个：卖出产品，收回资金。但运用的方法却是千变万化、无穷无尽，几个月来我不断接受各类激励大师、管理学家和企业家的讲座，并不断将这些融合、深化加上自己的理解，希望既不能被冲昏头脑，也不要胡乱接受，渐渐的一个模糊的体系在心里形成，虽然还未成形，但我相信，假以时日这些必将有助于我的成长和成就。

追求销售不仅是一门技术，更懂得是一门深入人心和骨子的艺术，要避免销售和强买强卖的误区，要真正认识到是帮助客户使用产品后得到响应的收获。

无论是抱着怎样的观点和想法是觉得销售锻炼人的交际能力也好，还是销售可以带来丰厚的收入也罢，抑或销售是一门入门最浅但深入最深的职业，在我看来一个好的销售首先具备的素质是喜欢销售，喜欢销售的激情或安静，喜欢在这个过程中的唇枪舌战，喜欢这个过程中一切尽在掌控的心态，喜欢在不断变幻的心境中的忐忑，现实是千变万化的，一种固定的思维或者性格或者技能都是不足以做好销售的。

有人说销售是说服顾客，让对方心服口服，但更多的人认为服务是最重要的，但现实决定了所有的服务不可能完全说到做到，有人认为销售应该坦诚的告诉顾客产品的优点缺点，但大多数的人不喜欢明确的缺点，即使所有的产品都有缺点，还是很多人会选取那些掩饰得好的产品，因为他们抱有侥幸心理始终觉得有一样产品是没有缺点的。

在我看来，销售是最简单也是最复杂的工作，是最富有也可能是最贫穷的工作，如何在复杂的销售流程中条简单可行的方法是最重要的。

4、结果至上。

销售只追求一样，那就是结果，卖出产品，收回资金才是成功销售的王道，有这个结果，那么一切方法都不重要了。

1、加强团队建设的必要性；

就像社会是联系在一起的一样，公司的每一环节都是紧密相连的，从研发到销售，从生产到安装，从人员的招聘到财务的完善，没有一样可以脱离大众而独立存在，只有各个部门的相互协调才会产生好的效果。

建设一个好的团队，就是要各色人才会聚在一起，相互弥补不足，共同促进发展，没有人是全能的，只有每一个人都积极的行动起来，各自超额完成自己的工作，这个团体才会不断进步，每一个人才会不断进步。

好的团队才有好的结果。

2、招聘人才、培养人才、管理人才、留住人才。

一般来说，这只是人力资源部门的职责，但一个成熟的高速发展的公司，这一方面显得更加重要。

企业招聘人才不是说一定要找最好的，但一定要找最适合的，那一种最合适，认同公司的价值观，愿意和公司一起成长，愿意做公司的主人公而不是被动的接受任务的傀儡。

公司有义务和责任培养招聘的每一个人才，使他们具备为公司创造价值的能力，让他们尽快融入公司的氛围中，这可能要承担一定的风险，因为可能刚培养好一个人可用他却出走了，这是企业成长必须承担的风险。

在具体的工作过程中，如何最大效率的发挥每一个员工的能力，是没一个领导的责任，因为领导经历过相同的阶段，更有分享自身经验以带动员工的必要。不但要让新员工具备工作的能力，更要让他们认识到责任和主动的重要性。

公司要有足够的诚意留住那些优秀的人才，在经济社会里，人多少是有功利心的，强调忠诚也许没错，但没有实际的利益也许一切也都是空话，所以如何做到利益的分配以及把公司打造成家庭般温暖是很重要的。

1、一块任劳任怨的砖；

我希望我是具备一块砖的功能的，哪里需要就冲到哪儿，这是我一贯的原则，在我还没达到可以做出特殊贡献的时候，我只是一个普通人，在任何岗位上只要能够实现自己的价值，那就应该冲上去。

2、自己的主见；

在不断的学习和成长过后，我应该具备的素质是在接受到领导指派的任务后，有自己独特的方法来完成这个任务，完成任务是结果，而用何种方法却是我自己的主张。

做一个有主见的人，不仅是职业发展的需要，更是作为一个男人未来家庭顶梁柱必备的素质。

3、合作为王；

良好的体魄和谦卑的态度让我可以在基层任何岗位上都力争做好，纵然在技术上有不可弥补的缺陷，但在团队合作中我也可以起着不可替代的作用。组织协调和身先士卒的工作态度是可以超越别人的。

这是一个讲求合作的社会，只有良好的合作才会有自己的进步，没有人是万能的，只有懂得发掘自身的优点和激发他人的潜能，才能干好工作。

合作是现实社会成功的基础。

1、产品的创新与完善；

上文对于产品说得够多了，总结起来就是简单实用、不易损坏、价廉物美。

2、服务的加强；

真正好的服务是建立在产品质量非常好的基础上的，否则必将被拖进无边的泥潭。而服务也不是说人到人情到，而是从根本上解决问题。

3、对工程人员的培训和人性化帮助。

我们的工程人员大多都是年轻人，在社会经历和职业经验上都还不足，自身的主动性和责任心都还不足，这需要公司继续加强培训，从职业技能到工作态度，从社会经验到个人发展，要给他们希望，真正的希望。

1、一个好的销售人员；

展望20xx年，我希望做一个好的销售人员，我无数次告诫自己在机会到来之前，准备好。我现在还不敢说准备好了，因为我还很少去尝试，我希望在机会到来的时候，我会是一个好的销售人员。

不断的学习和感悟，我希望接下来的一年里，我成长为优秀的销售人员，是优秀的。

2、一个好的管理者。

无论是性格上的好谋无断还是态度上的懈怠懒惰都是很大的缺点，我一直致力于改善内心，因为我最终的目的是带领一个团队，做大事。

这条路会很漫长，还需要我不断的进步，我会更加积极的开发自身的长处、潜能，改变性格上、态度上的.弱点，在未来做一个优秀的管理者。

回顾20xx ，又是感慨颇多的一年，毕业了，工作了，虽然迟了点，但毕竟是开始人生新的旅程了；展望20xx年，每一天都是希望，接下来的一年我会继续领悟这几个词：销售、管理、责任、成功。

**公司新员工个人总结篇十一**

20\_\_年\_月\_日我参加了公司组织的新员工入职培训，培训课程主要由人力资源部、售后服务部、运营部、拓展部、推广部五个部门主讲。

经过一天的培训后，我对公司的了解又更深了一层，主要体现在以下几点：

1、对公司的经营理念有了初步的认识，了解了公司的用人原则及企业文化。

2、大致了解公司的组织架构及领导的基本信息。

3、公司考勤，福利，安全卫生等基本知识的学习。

4、对售后维修知识的了解。

5、新店开业流程的了解。

6、公司基本发展历程和品牌定位的了解。

7、基本产品的认识，辅料的识别等等。

尽管能够学习到一些知识，但是培训中存在的问题也是不少。

1、培训讲师准备不充分，在讲课过程中，ppt中很多知识点没有及时进行更新，有的课件甚至是20\_\_年做的。

2、讲师和学员参与培训的积极性不高，到了培训的时间点，但是迟迟不见大家到场，对入职培训不是很重视。（当天有另一场营销方面的知识培训，可能有些影响）

3、整个课程顺序安排有一些问题，应当适当做一些调整。

4、会议室的安排方面不合理，人多，空间相对较小。

5、整个培训氛围不是很轻松，大家发言讨论的环节比较少。

6、并不是所有的新人都参加了所有的课程，有些不是本部门的课程就没有参与，这明显是不科学的。

目前公司培训这一块并没有正式启动，在现有资源的基础上，我有几点建议：

1、需要出一个《会议管理规定》，包括会议室的预订、会议室使用过程中需要注意哪些事项，会议时间的限制等等做一个明确的规范。避免出现会议室重复预订的情况。（当天我们的入职培训只能转到展示厅）

2、针对学员，我们可以制作一份《培训签到表》作为一种约束，提高培训参与度。培训之后要求学员向人力部提交培训总结，一方面可以了解到培训效果，另一方面对培训中的不足可以做进一步的完善。同时要学员对当天的授课老师进行评价和做排名（写明排名原因），我们可以公布优秀讲师名单并对优秀的讲师进行小小的奖励（原则上来说是每一个讲师都应该有补助的，但是目前而言成本会比较大），例如：公司的一些没有使用完的礼品之类的都可以。这样不会给公司带来太多成本，但是又可提高讲师的积极性。

3、新员工工作内容并不是饱和的，但是又有一些工作安排，所以建议培训最好不集中安排在一天，分开多几天进行，大家在接受培训的同时又不会耽误手头的工作。

4、针对培训气氛不好的情况，建议在每次培训开始前，做一些团体游戏（不同主题的心理团训游戏），讲师和学员共同参与，调节大家因为陌生感而产生的排斥，让大家在培训前放开，提高培训的质量。

以上就是参加入职培训之后的一些想法，还请领导查阅。

**公司新员工个人总结篇十二**

工作总结作为一种实用性强、运用广泛的应用文体,在回顾和总结以往工作做法和经验,指导未来工作实践上具有十分重要的作用,是党政机关和企事业单位经常使用的一种事务性文书。今天本站小编给大家整理了公司新员工转正个人总结，希望对大家有所帮助。

转眼间，从xx年9月份借调到凤中已一年，经过这一年的努力工作和不断学习，我获益良多。

这一年来我坚决拥护中国共产党的领导，积极参加时事政治学习，不断提高自己的政治思想素质，加强素质教育理论学习，更新自己的教育观念，树立育人为本的思想，提高自身的思想觉悟，形成自身正确的人生观价值观。加强教育法律法规的学习，提高依法从教的水平，刻苦钻研业务，认真履行

岗位职责

，关心、爱护每一位学生，严格遵守学校的

规章制度

。

积极参加学校组织的各种各样的活动，这对我很有帮助，无论在什么情况下，我都没忘记“学为人师，行为世范”，并以品德至上来要求自己。平时我虚心向学校老师学习教学经验，共同工作，共同学习，共同进步。我很注意自身的品德行为，努力给学生树立一个良好的榜样。

在如今信息技术日新月异，发展很快的年代，自身的学识相当重要，一天不学习，就会落后一截，所以一年来，我仍然不断学习，丝毫不敢松懈。因此，继续学习成为我工作学习中重要的一部分。不断的增加知识的深度和广度。这一年里，我努力扩展自身的知识面，自感收获很多。当然，这一些是远远不够的，学海无涯，在以后的工作里，还有更多的知识和经验是需要学习和借鉴的。

经过一年的工作与学习，我自感收获颇丰但还是有很多不足的地方。特别是我的教学设计能力还待提高，我相信在今后的工作和学习中，经过磨练，我会改善自己的不足，越做越好。

我于xx年x月xx日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经三个多月了，现将这三个月的工作情况总结如下：

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在4月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

三、根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

四、建立库存明细账。在三四月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

五、在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

六、接手公司及分公司的手工库存明细账(外部)。

七、接手运费的登记工作。由于开始时未交待明白，，所以前段时间一直延用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

八、热心回答同事询问的问题。由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

关于我们目前的状况，我提一点看法，就是关于月末结账的问题，应收、应付、采购、制单、库务等相关人员口径要一致，统一时间结账，便于账账之间进行核对。要强化月末盘点的概念，盘点就是要进行账实核对，目的是要达到账实相符。账面数和实数之间差了未达单据，所以盘点时一定要处理好未达单据，不仅是送货单，入库单、库与库之间的送货单等与库存相关的单据都存在着未达情况，都要列全，而且要注明单据的性质(是送货单还是入库单还是库与库之间的送货单，只列单据号不易区分)，单据的情况(做废或改单)现在这些方面做的还不够，未达单据提供不是很全，有些入库单未提供，未达单据如果不准确，库存核对就无法有效的进行，更谈不上账实相符了。还有盘点日的单据一定要和库务确定好是盘点前还是盘点后，不能再出现同一天的单据，有的是盘点前，有的是盘后的情况，这样我们在处理单据是会出现混乱。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

两个月的磨刀练阵，按理说，自己到底是宝刀还是锈铁应该可以从这些日子的点滴表现中露出应有的光泽了，然而直至目前，我却对自己这些许的光泽没有信心——虽然我坚信自己不是锈铁!

两个月来，我分别在两个不同的岗位上练兵，前个月在电编部学习新闻采编，后一个月是在办公室做临时的文秘工作。

首先说说在电编部的工作心得。在电编部一个月的工作生活，我感触最深的就是，这里是我的第二个家，新闻工作可以在快乐中完成。从初中到高中再到大学，这期间我一直都是在远离父母亲人的视线之外享受着逍遥自主的生活。虽然在学校里也有师长的关爱与教诲，但总有一种仰承的距离感，缺少家庭特有的温馨。本以为毕业参加工作后，这种人际关系的距离感、层次感只可能加强，但在电编部工作让我惊喜地发现自己原先的判断错了。电编部容主任、韦副主任、廖副主任三位领导都对我们这些新人亲切有加，特别是容主任，在工作之余，以朋友的姿态经常和我们一起打球，坦怀聊天，非但不摆领导的架子，而且还以慈父的关爱之心在引导我们做好新闻工作，让我真切感受到了久违的父爱温情。而其他大部分的老同事，也对我们这些新人投以真挚友情的目光，在工作中，只要你需要，他们随时给予热情地指导;工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此。记得刚到一周的时间，电编部新老同事以及三位领导就已经打成一片，给我的感觉是上下同心。正因为如此，在电编部工作，让我体会了在愉快中完成工作的欢欣。

我在工作上的收获主要有：1、基本学会使用和维护摄影机;2、基本掌握会议新闻与社会新闻的拍摄和采写的区别;3、基本了解并初步学会编辑新闻摄像带;4、基本学会电视新闻稿的一些写作方法和技巧等。在这期间我不仅可以较好地配合各位师兄一同出去采访拍摄工作，还可以自己独立外出采写完成具体的新闻作品。一个月的时间，我配合各位师兄一起完成新闻采写近15篇，自己独立完成的采写作品5篇。主任每次安排的采访任务都基本可以顺利完成。

在这期间，工作上最大的不足主要有：1、新闻拍摄技术相对落后，画面的稳定性不够;2、新闻的采写比较古板，缺乏新意;3、新闻的敏感性相对较差，特别是对与会议新闻相关联的社会性新闻把握不足等。

8月初我开始被调到办公室工作，主要负责协助钟主任开展日常办公接待和文秘拟写等。

显然，办公室的工作环境与电编部迥然相异。虽然钟主任与电编部的容主任一样，对我关爱有加，体贴不减，同样让我深深感受到一种父爱的慈祥与特有的威严，另外还有同事彭秋霞姐和周光明兄的友情关心与帮助，但却逃脱不掉办公室特有的按部就班的沉静环境。这多少让我喜欢热闹的性格有些不很适应。幸好有钟主任以及其他几位同事的友情关心帮助下，我较早地克服了波动的心思，全身心投入到办公室的日常工作环境中。

经过一个月的工作学习，我做出了一定的成绩：1、独立完成并印发了两期《简报》;2、配合办公室其他同事开展日常接待、后勤服务和卫生清理工作，并具体负责杨副局长办公室的卫生打理;3、负责部分公文打字和复印登记工作;4、在钟主任的具体指导下，负责拟写相关公文，如较好的完成了自查自纠工作总结;干部职工

培训工作总结

;拟写完成《文字、图片、音像规范化管理》规定，并顺利通过领导审核等;5、协助钟主任组织召开“行风评议自查自纠座谈会”，并根据要求，完成“行风评议调查” 统计和上送工作; 6、与同事梁伟耀共同策划完成两个版面的“四五”普法教育宣传板报。

在办公室工作不足主要有：1、缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措;2、对我局各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关公文写作的进行;3、对电脑知识的掌握度较低，这直接影响到相应的工作质量;4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏;5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。首先是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感;第三就是目前正在营造形成我们局特有的“企业文化”氛围给了我工作的信心。

**公司新员工个人总结篇十三**

去年的此时,我还是在一个黑暗的厂房里过着我的上班加班白班夜班的一如既往的

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

严格按照精英标准

1.经的起诱惑鼓动负能量忠诚

2.积极主动地工作

3.做别人不愿意做的事情

4.把简单的事情做好不是一个简单的事

5.有不断提升自己的标准好学

6.能有效的解决办法有办法

7.善于沟通

8.尊重自己的选择不回避

公司新员工的个人辞职信范文

公司个人年终总结报告

公司个人年终总结报告

公司个人年终总结报告

公司员工个人年终总结

公司新员工个人年度工作总结

公司新员工个人原因的辞职信范文

公司新员工办社保流程

公司新员工辞职报告

2024公司新员工培训方案

**公司新员工个人总结篇十四**

回顾这xx来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将一年来的工作情况总结如下：

我于20xx年x月份开始参与公司工作。这也是参加工作以来走上的第一个工作岗位。工作内容是以通信网络设计为主的，还包括传输，基站，设备，无线等的综合设计工作。在综合设计工作中，始终坚持“理论联系实际”的原则，边学边用，不断提升了专业维护技能。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

一年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习专业方面知识。加强对行业发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

**公司新员工个人总结篇十五**

不知不觉中，旧的一年悄然离去，迎来崭新而充满希望的20\_年，回首即将走完的20\_年，正如我的星座运势一样，对我而言，是一个思考、反省，尝新求变之年。

我一直在思考，思考着怎样把工作做得尽善尽美，因此我一直在努力学习在工作中碰到却不懂的知识。自从20\_年\_月\_日正式加入\_有限公司以来，我始终分外珍惜这个来之不易的工作机会，总是充满热情的对待领导交办的每一件事，不会的地方就努力去掌握。我天生对未知的知识领域保有一颗强烈的好奇心，总是希望能通过自学，通过交流，丰富自己的知识储备，完善自己的理论体系。在这半年里，我把自己放在一个“小助手”的位置上，协助领导、同事做好项目筹建的各项工作。

同时，我希望通过我的协调能力，通过我的热情和真诚，把油脂项目部的办事效率提到更高的水平，使本部门成为集团的榜样。由于对电脑软件有一种天然的理解能力，无论是碰到本人十分擅长\_系列软件还是其他电脑方面的问题，总能被我迎刃化解，因为工作需要，在这半年里内我还学会了\_、\_和\_等专业软件，让电脑能为我做更多的事，使我的工作能力如虎添翼;\_加工工艺方面，我也曾“按图索骥”到图书馆借书，以能完全看懂工艺流程图为目标，恶补相关专业知识，做到“知其然亦知其所以然”，只有把工艺搞懂了，才能清楚如何把工厂建好，运行好。

工艺方面，我还将并且十分愿意认真学习、深入了解，争取完全掌握油厂运行的整套模式，将来做维持工厂正常运行的“小助手”;土建施工方面，我很乐意跑工地向专家们请教各类建筑知识。引孔、压桩、支模板、铺垫层、挖承台，就像是看一部\_播出的《\_\_》大型纪录片一样，是我生命中一次宝贵的亲身实地学习经历，同时增进我对工厂的感情。在我的心中，\_就像一个胎儿，在\_年孕育，并将在20\_年诞生，我将满怀憧憬地迎接建成投产那一天的到来!

我时常反省，反省自己工作中的不足，进一步认识自己，扬长避短，争取在新的一年里在工作上有更出色的表现。首先要更加注重细节，下班前写好施工日志，收拾好桌面，从容的结束一天的工作，而不是慌乱的去赶班车;其次是更加细化工作时间，科学合理的安排好每一项工作，不再出现拖拉的迹象;最后是加强体育锻炼，保持充沛的精力，继续坚持每逢节假日去体育馆锻炼身体，才能适应今后长时间进驻工地这样相对艰苦的工作环境。

在新的一年里，我会更加用心工作，服从安排，一丝不苟地完成好项目建设中分配到的任务，同时也将时刻牢记“分工不分家”的工作态度和“安全、质量、效率、规范、团结、奉献”的十二字方针，提高团队协作能力，共同为\_建设项目添砖加瓦!

我十分满意属于我的\_，同时憧憬着\_的到来!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn